

6. Телетов О.С. Напрямки реалізації проектів стратегічного розвитку регіонів / О.С. Телетов, М.В. Провозін // Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Львівська політехніка, 2014 – С.364-366.
7. Телетов О.С. Інновації в маркетингу промислових підприємств [монографія] / О.С. Телетов, Н.В. Івашова, Є. І. Нагорний ; за заг. редакцією д-ра екон. наук. проф. О.С. Телетова. – Суми : СумДУ, 2013. – 282 с.
8. Телетов О.С. Маркетингова освіта в умовах реального сектора економіки / О.С. Телетов // Економічний вісник НТУУ «КПІ». — 2014. — №11. — С. 435-439.
9. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.14 № 1556-VII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
10. Мельников С.Л. Управление высшим образованием в демократических государствах / С.Л. Мельников // Сумська старовина. – 2014. – № 41-42. – С. 61-66 .
11. Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>.

УДК 338.53:339.97

Чукурна О.П.

канд. економ. наук, доцент

Одеській національний політехнічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ЦЕНОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

THE TRANSFORMATION CONCEPTION OF PRICING IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMY

В статті розглянуто вплив глобалізації на трансформацію концепції ціноутворення. Проаналізовані загальні особливості глобалізаційних процесів, які впливають на розвиток економіки. Визначено вплив глобалізаційних факторів на трансформацію концепції ціноутворення, до яких віднесено: міжнародну конкуренцію та транзакційні витрати. Охарактеризовано природу транзакційних витрат та їхній безпосередній вплив на механізм трансфертного ціноутворення. Визначені основні методи трансфертного ціноутворення, як одного з новітніх підходів щодо концепції ціни. Розглянуто механізм пільгового оподаткування при трансфертному ціноутворенні. Проаналізовані основні переваги та визначені вади трансфертного ціноутворення, а також вплив його механізму на ринкові та адміністративні важелі. Сформульовано теорії глобальних ринків, які вплинули на трансформацію концепції ціноутворення, найбільш обґрунтованими серед яких є наступні: теорія інтернаціоналізації, теорія привласнення, податкова теорія.

Ключові слова: глобалізація, трансфертне ціноутворення, теорія інтернаціоналізації, міжнародна конкуренція, транзакційні витрати.

В статье рассмотрен фактор влияния глобализации на трансформацию концепции ценообразования. Проанализированы общие особенности глобализационных процессов, которые влияют на развитие экономики. Определено влияние глобализационных факторов на трансформацию концепции ценообразования, к которым относят: международную конкуренцию и транзакционные издержки. Охарактеризована природа транзакционных издержек и их непосредственное влияние на механизм трансфертного ценообразования. Определены основные методы трансфертного ценообразования, как одного из новейших подходов определения концепции цены. Рассмотрен механизм льготного налогообложения при трансфертном ценообразовании. Проанализированы основные преимущества, а также определены недостатки трансфертного ценообразования и влияние его механизма на рыночные и административные рычаги. Сформулированы теории гло-

бальных рынков, которые повлияли на трансформацию концепции ценообразования, наиболее обоснованными среди которых являются следующие: теория интернационализации, теория присвоения, налоговая теория.

Ключевые слова: глобализация, трансфертное ценообразование, теория интернационализации, международная конкуренция, транзакционные затраты.

In the article are considered the factors of influence of globalization on transformation of conception of pricing. It is analysed features of processes of globalizations that influence on development of economy. The factors of influence of globalization are certain on transformation of conception pricing it is attributed to that: international competition and transaction charges. Nature of transaction charges and their direct influence are described on the transfer pricing. The basic methods of the transfer pricing are certain, as one of the newest approaches in relation to conception of price. The mechanism of favorable tax treatment is considered at the transfer pricing. Basic advantages and certain defects of the transfer pricing and influence of his mechanism are analysed to the market and administrative levers. The theories of global markets that influenced on transformation of conception of pricing are set forth, most reasonable among that are the following: theory of internationalization, theory of appropriation, tax theory.

Keywords: globalization, transfer pricing, theory of internationalization, international competition, transaction expenses.

Вступ. Концепція ціноутворення є ключовим джерелом отримання прибутку на підприємстві, формування якого залежить від багатьох факторів. Концептуальний підхід щодо ціноутворення базується на дослідженні та врахуванні факторів, що впливають на методологію ціноутворення. Розвиток та еволюція концепції ціноутворення знаходиться в прямій залежності від економіко-технологічного устрою, який панує в економіці. В свою чергу економічне середовище трансформується під впливом факторів макроекономічного порядку, серед яких найбільший ступінь впливу має глобалізація. Сьогодні глобалізація характеризується системною інтеграцією світових ринків і регіональних економік, всіх сфер людської діяльності, внаслідок чого спостерігається прискорене економічне зростання, прискорення впровадження сучасних технологій та методів управління. При цьому зміни, що викликаються процесами інтеграції економік, носять глибинний характер, зачіпають всі сфери діяльності, ставлять завдання приведення до відповідності соціальних параметрів розвитку суспільства, його політичної структури, технологій макроекономічного управління. За останні роки найбільший вплив глобалізаційні процеси мали на виникнення міжнародної конкуренції, транзакційних витрат та трансфертного ціноутворення. Останні два фактори безпосередньо вплинули на трансформацію концепції ціноутворення та перегляд її положень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу глобалізації на трансформацію концепції ціноутворення. Враховуючи постійні економічні зміни та трансформацію технологічного устрою економіки, механізм ціноутворення також змінюється під впливом багатьох економічних факторів, до яких слід віднести також фактори глобального підпорядкування. Саме тому виникає необхідність наукового дослідження трансформації концепції ціноутворення та обґрунтування глобалізаційних факторів, що впливають на її розвиток.

Методологія. Теоретичною основою дослідження є системний підхід до аналізу глобалізаційних факторів, які впливають на трансформацію концепції ціноутворення.

Результати дослідження. Процес глобалізації, який найбільш активізувався в останні два десятиліття, таїть в собі багато протиріч та стає предметом гострих дискусій в академічних і ділових кругах. Незважаючи на те, що глобалізація є загальноприйнятим процесом, в науковій літературі не дійшли єдиної думки щодо впливу глобалізаційних факторів на трансформацію концепції ціноутворення. Загалом, на глобалізаційні процеси та їхній вплив на економічний розвиток існують декілька точок зору, які заслуговують на увагу. Проблема поглиблення і трансформації особливостей глобальної економіки вперше була розглянута в роботі М. Кастельса [1]. Він визначає глобальну економіку, як «економіку, в якій ключові компоненти мають інституціональну, організаційну і технологічну можливість працювати як єдине ціле в реальному часі в світовому масштабі». До числа цих ключових елементів він відносить фінансову глобалізацію, глобалізацію ринків товарів і послуг, інформатизацію на основі глобальних мереж, стирання меж у світі науки і технологій. Все це відбувається на тлі послаблення ролі державного регулювання і робить фірми, а не країни реальними торговими агентами. В свою чергу, американський дослідник П. Ратленд виділяє шість ключових ознак глобалізації, чотири з яких торкаються безпосередньо економічної сфери: революція в інформаційних технологіях; економічна революція; регіоналізація світової економіки; поляризація, тобто поглиблен-

ня розриву в економічних рівнях високорозвинених і менш розвинених країн світу [6].

Аналіз сучасних поглядів на процес глобалізації дозволив зробити наступні висновки щодо його особливостей:

1. В сьогоднішній велика кількість країн відкрили свої кордони для торгівлі, фінансів, інвестицій та інформації, тим самим сприяючи глобалізаційним процесам.

2. Якщо на початку століття глобалізація була викликана необхідністю скорочення транспортних витрат, то нині вона обумовлена зниженням вартості комунікаційних засобів. Дешева і ефективна мережа комунікацій дозволяє фірмам розміщувати різні складові виробництв в різних країнах, зберігаючи при цьому прямі організаційні та інформаційні контакти, безпосереднє управління товарними і фінансовими потоками.

3. Збільшення обсягів міжнародних фінансових потоків за останні 25 років. Ринки капіталів все більше набувають характеру глобальних і міжнаціональних.

4. В сьогоднішній близько 20 % всієї продукції світової економіки виробляється філіями транснаціональних корпорацій. Третина світової торгівлі припадає на угоди між базовими компаніями та їх зарубіжними філіями й ще одна третина - на торгівлю між компаніями, що входять до транснаціональних стратегічних альянсів. Згідно даних ООН, в світі налічується 35 тисяч транснаціональних корпорацій з 150 тисячами філій. Все більш істотним в розвитку процесу глобалізації стає чинник транснаціоналізації з орієнтацією корпорацій на інформаційний ринок і ринок інноваційних технологій [6].

5. В умовах глобалізації заощадження та інвестиції розміщуються більш ефективно. Вкладники не обмежені своїми внутрішніми ринками, а можуть шукати по всьому світу сприятливі інвестиційні можливості. Інвестори мають ширший вибір для розподілу своїх портфельних та прямих інвестицій.

6. Економічна глобалізація відбувається разом з революцією в технологічних процесах. Місце країни в сучасному світі сьогодні більше визначається якістю людського капіталу, станом освіти та ступенем використання науки і техніки у виробництві.

Узагальнивши ряд вищевикладених положень, можна констатувати, що сучасна глобалізація характеризується системним зрушенням в світовій економічній системі. Якщо раніше успіх підприємництва залежав більше від класичної комбінації чинників виробництва, то сьогодні цей успіх значною мірою визначається складною комбінацією елементів знань, інтеграцією цих чинників і технологій, об'єднанням капіталу, інформаційних та інтелектуальних ресурсів. Підприємство все менш прив'язане до якої-небудь країни або території при більш високій інформативній залежності, а звернення до інновацій та інвестицій стає найважливішою умовою успіху.

Все перераховане є далеко неповним переліком поглядів на причини виникнення глобалізації та її рушійні сили. Окремі фактори глобалізаційного підпорядкування безпосередньо впливають на підходи щодо ціноутворення. Серед найбільш вагомих факторів, які вплинули на трансформацію концепції ціноутворення особливо слід виділити такі, як поява та загострення міжнародної конкуренції та виникнення транзакційних витрат. Саме вони мають найбільший вплив на всі економічні системи в контексті глобального розвитку країн. Ще М. Портер [4,5] в своїх працях обґрунтував вплив глобалізаційних процесів на розвиток міжнародної конкуренції, яка в свою чергу, вплинула на перетворення міжнародних компаній з мультилокальних в глобальні. Важливим досягненням М. Портера в сфері дослідження міжнародної конкуренції є вдосконалення концепції «ланцюжка створення цінності». Згідно з думкою М. Портера, розвиток глобалізації сприяє охопленню великої кількості різних країн окремими частинами «ланцюжка цінності» [4]. Крім того, глобальні обсяги виробництва дуже важливі для підтримки високого рівня інвестицій в інноваційні розробки, тобто фактично наукомісткі галузі мають тенденцію стати глобальними, в той же час збільшуючи транзакційні витрати.

Економічне обґрунтування природи транзакційних витрат вперше здійснив Р. Коуз. В своїх роботах Р. Коуз [8,9] дійшов висновку, що працюючи окремо, працівники значно більше часу витрачають на підготовку і виконання контрактів, в тому числі на організаційне управління цими процесами. Вчений довів, що традиційна мікроекономічна теорія була неповною, оскільки не враховувала витрати на організаційні процеси, а охоплювала тільки виробничі та транспортні. Саме тому, до транзакційних витрат Р. Коуз відносить наступні: витрати на пошук інформації про ціни, наміри конкурентів, споживачів; витрати, пов'язані з веденням переговорів, ухваленням рішень, укладенням угод, юридичним оформленням; витрати, пов'язані з контролем за якістю і кількістю продукції, допущеними помилками; витрати на оплату послуг державних, судових організацій по захисту прав власності; витрати, що виникають із-за опортуністичної поведінки контрагента [8, с. 15-20].

Р. Коуз приходить до наступного висновку: ринковий механізм не призводить до адекватного

сприйняття інформації і незалежні фірми діють неефективно. З іншого боку, якщо обмін інформацією відбувається по вертикалі всередині однієї корпорації, яка об'єднує безліч дрібних підрозділів, то досягається оптимізація діяльності компанії в цілому. При цьому прямі зарубіжні інвестиції розглядаються, як засіб зменшення транзакційних витрат фірми [9]. Саме цей підхід використовується при ціноутворенні в транснаціональних корпораціях та набуває найбільшої ефективності. Теорія транзакційних витрат Р. Коуза була покладена в основу теорії інтернаціоналізації, яка широко використовується на глобальних ринках. Ефект від використання теорії інтернаціоналізації пов'язаний з можливістю зменшення транзакційних витрат і економією на масштабі діяльності.

Економія на масштабі сфери діяльності виникає завдяки незбалансованості зростання фірми, в якій постійно виникають нові виробничі і фінансові ресурси. Економія від використання цих ресурсів і стає стимулом до розширення сфери діяльності фірми. Можливості економії на ефекті масштабу сфери діяльності стимулюють перетворення національних компаній в транснаціональні корпорації, які завдяки збільшенню масштабів виробничого процесу і використанню ще незадіяних ресурсів знижують свої витрати виробництва. В той же час слід зазначити, що збільшення масштабів виробництва і суворий контроль над усіма стадіями виробничого процесу і маркетингової діяльності може привести до зворотного ефекту - підвищення середніх витрат виробництва.

Іншим теоретичним напрямком, який доповнює концепцію інтернаціоналізації в тих транснаціональних корпораціях, які використовують високі технології, є теорія привласнення. Ця теорія ґрунтується на тому, що компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб підвищити ефективність використання новітніх технологій.

З точки зору прибічників теорії привласнення для отримання потенційних доходів від своїх технологічних переваг компанії вигідніше встановлювати контроль над виробництвом і мати підприємство у своїй повній власності. В випадку спільного володіння іноземним підприємством декількома власниками технологічні переваги фірми можуть бути втрачені через відсутність контролю. У випадку якщо транснаціональна корпорація сумнівається в тому, чи вдасться їй зберегти в таємниці технології, які мають бути використані в іноземній філії, вона може і зовсім відмовитися від закордонного інвестування.

Прибічники теорії інтернаціоналізації та привласнення вважають, що головною метою іноземного інвестування є не збільшення або отримання монопольної влади, а підвищення ефективності виробництва всередині транснаціональної корпорації та збереження її технологічного лідерства.

Ще одним теоретичним напрямом, який пояснює причини виникнення прямих закордонних інвестицій, є податкова теорія. Відповідно до цієї теорії, метою прямого іноземного інвестування є прагнення транснаціональних корпорацій зменшити обсяг податкових відрахувань. Використовуючи прямі закордонні інвестиції транснаціональні корпорації, знижують рівень оподаткування двома способами. Перший – це створення виробничої філії в країні з порівняно низькими податками. Другий - це використання транснаціональною корпорацією механізму трансфертного ціноутворення, що дає можливість фіксувати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, навіть якщо доходи були отримані в країнах з високими податками [7, с. 95].

Таким чином, використовуючи трансфертне ціноутворення, транснаціональні корпорації мають механізми впливу на величину оподатковуваного прибутку. Тому правове регулювання трансфертного ціноутворення може супроводжуватися податковою конкуренцією між країнами, на території яких здійснюють діяльність підрозділу транснаціональної корпорації (ТНК).

При регулюванні трансфертного ціноутворення, як правило, йдеться про оподаткування прибутку транснаціональних компаній, які мають комерційну присутність на території декількох податкових юрисдикцій. Основною метою розподілу прибутку ТНК в цілому є забезпечення справедливої частки податкової бази для кожної податкової юрисдикції, в межах якої функціонує відповідний підрозділ ТНК. Виходячи з цього, податкові адміністрації зацікавлених країн пред'являють досить жорсткі вимоги до порядку ціноутворення ТНК в цілях оподаткування. В разі порушення платниками податків встановлених правил визначення цін діють норми, що регулюють трансфертне ціноутворення.

Основною метою застосування трансфертних цін є "переклад" податкової бази на афілійовану особу, яка знаходиться в сприятливішому податковому режимі. Йдеться про різні податкові преференції, зокрема, про наявність статусу резидента офшорної зони, надання податкових канікул, застосування пільгових податкових ставок, право на використання інших податкових переваг. При цьому такий переклад, як правило, здійснюється шляхом маніпулювання ціною угод. Ще однією причиною використання механізму трансфертного ціноутворення є подвійне оподаткування, яке розподіляється на користь іноземного учасника прибутку.

Розглянемо приклад, коли угода укладається між двома незалежними компаніями при заниженні

ціни. Припустимо, витрати на виробництво товару в країні А складають 100 доларів, експортна ціна 150 доларів. Отже, прибуток складе 50 доларів. При цьому, податок на прибуток юридичних осіб в країні А складає 40%, а в країні імпортера Б - 20%. Тоді, в країні А компанія Х повинна заплатити податок в 20 доларів на свій прибуток 50 доларів. В цьому випадку її чистий прибуток складе 30 доларів. В країні імпортера компанія Y імпортує товар по 150 доларів, а продає всередині країни по 180 доларів, тобто прибуток складе 30 доларів, а після виплати податку (20%) - 24 долари. Разом, прибуток компанії складе 54 долари (табл. 1.).

Таблиця 1

Схема угоди між двома незалежними компаніями при заниженні ціни.

Країна експортера А (Компанія Х)		Країна імпортер Б (Компанія Y)	
Експортна ціна, дол.	150	Імпортна ціна, дол.	150
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	50	Прибуток до оподаткування, дол.	30
Податок на юридичну особу, (40%)	20	Податок на юридичну особу, (20%)	6
Прибуток після оподаткування	30	Прибуток після оподаткування	24
Сумарний прибуток компаній = 54 дол.			

Якщо угода укладається між компаніями, пов'язаними стосунками капіталів (афілійованими компаніями) при заниженні ціни, тоді механізм трансфертного ціноутворення буде наступний. Припустимо, що компанія Y є дочірньою компанією компанії X. Материнська компанія X продасть свої товари за цінами нижче, ніж в першому випадку, наприклад, за 120 доларів та отримає чистий прибуток в розмірі тільки 12долларов. Проте, дочірня компанія отримає в цьому випадку значно більший прибуток у розмірі 60 доларів, що за вирахуванням податку (20%) складе 48 дол. Таким чином, прибуток двох компаній буде рівним 60 доларів, що перевищує чистий прибуток, який отримується в першому випадку, на 6 дол. Цей додатковий прибуток є результатом дії механізму трансфертних цін (таблиця 2).

Цей загальний прибуток направляється в центр управління прибутками, розташований в країні з низьким рівнем оподаткування, звідки здійснюється реінвестування компаній згідно із стратегічним планом ведення міжнародного бізнесу ТНК в цілому.

Можлива ситуація, коли загальний прибуток транснаціональної корпорації збільшиться при завищенні цін. Розрахунок прибутку, який був отриманий в результаті трансфертного ціноутворення представлений в табл. 3.

Ситуація, коли компанії, яка експортує продукцію, вигідніше завищувати ціни з метою, щоб залишити великий прибуток у своїй країні, де більш пільгові умови оподаткування розглянута в табл. 4. З розрахунку видно, що в країну, де рівень оподаткування низький, афілійованій компанії вигідніше продавати товар за заниженою ціною, а в країну, де рівень оподаткування високий, - навпаки, за завищеною ціною. Рівень трансфертної ціни ретельно розраховується. Трансфертна ціна не має бути занадто низькою, щоб мотивувати виробничий підрозділ, який міг би реалізувати цей товар й на внутрішньому ринку, продаючи його через традиційну збутову мережу.

З метою збереження рівня конкурентоспроможності підрозділу на зарубіжних ринках трансфертна ціна не повинна бути занадто високою. З іншого боку, ціна на зарубіжному ринку не має бути нижче внутрішньої ціни на аналогічний товар в країні експортера, інакше конкуренти в країні імпортера можуть звинуватити компанію в демпінгу. Крім того, при розрахунку трансфертної ціни враховуються правові й адміністративні обмеження у відповідних країнах відносно рівня відхилення зовнішньоторговельної ціни від звичайних світових цін. Будь-яка з компаній, які входять в одну ТНК при реалізації механізму трансфертного ціноутворення може мати збитки, але не збанкрутує, оскільки береться до уваги загальна сума кумулятивних прибутків.

Таблиця 2

Схема угоди між афілійованими компаніями при заниженні ціни.

Країна експортера А (Компанія Х- головна компанія)		Країна імпортер Б (Компанія У- дочірня компанія)	
Експортна ціна, дол.	120	Імпортна ціна, дол.	120
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	20	Прибуток до оподаткування, дол.	60
Податок на юридичну особу, (40%)	8	Податок на юридичну особу, (20%)	12
Прибуток після оподаткування	12	Прибуток після оподаткування	48
Сумарний прибуток компаній = 60 дол.			

Таблиця 3

Схема угоди між двома незалежними компаніями при завищенні ціни.

Країна експортера А (Компанія Х)		Країна імпортер Б (Компанія У)	
Експортна ціна, дол.	150	Імпортна ціна, дол.	150
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	50	Прибуток до оподаткування, дол.	30
Податок на юридичну особу, (20%)	10	Податок на юридичну особу, (40%)	12
Прибуток після оподаткування	40	Прибуток після оподаткування	18
Сумарний прибуток компаній = 58 дол.			

Таблиця 4

Схема угоди між афілійованими компаніями при завищенні ціни.

Країна експортера А (Компанія Х- головна компанія)		Країна імпортер Б (Компанія У- дочірня компанія)	
Експортна ціна, дол..	180	Імпортна ціна, дол.	180
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	200
Прибуток до оподаткування, дол.	80	Прибуток до оподаткування, дол.	20
Податок на юридичну особу, (20%)	16	Податок на юридичну особу, (40%)	8
Прибуток після оподаткування	64	Прибуток після оподаткування	16
Сумарний прибуток компаній = 80 дол.			

Трансфертні ціни дозволяють відводити капітали з країни, а також приховувати прибутки компаній від оподаткування. При продажі товарів закордонним дочірнім компаніям або іноземним залежним партнерам, компанія може встановити мінімальну або занижену відпускну ціну і відповідно скоротити митні платежі при перетині кордону або встановити максимальну або завищену ціну для мінімізації податків, обходу обмежень на повернення дивідендів або витягання найбільшої кількості грошових коштів від зарубіжного залежного партнера. Загалом, компанія зацікавлена використати

ти низькі трансфертні ціни в країнах, де податки нижчі, ніж на внутрішньому ринку, й навпаки. Це завдає серйозних збитків національним інтересам відповідних країн і викликає гостру критику з боку урядових, і передусім, податкових та митних органів.

Висновки. Підводячи підсумок даному дослідженню слід зазначити, що найбільш вагомий вплив на трансформацію концепції ціноутворення в умовах глобалізації здійснюють наступні фактори: міжнародна конкуренція та трансфертне ціноутворення. Механізм трансфертного ціноутворення покладений в основу новітніх підходів щодо встановлення ціни в умовах глобальної економіки. Він сприймається, як єдина методологія ціноутворення, яке використовується транснаціональними корпораціями на глобальних ринках. В той же час, трансфертне ціноутворення порушує ринковий механізм ціноутворення, спотворюючи рівень світових цін. Тому трансфертні ціни не можуть служити довідковими цінами для зовнішньоторговельних операцій. Реальна ціна на товар у випадку трансфертного ціноутворення не є коректною, що ускладнює контроль за витратами та їх порівняння на глобальних ринках.

Література:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с
2. Портер М. Стратегия конкуренции и анализ отраслей / М. Портер. — К.: Основы, 1997. — 464 с.
3. Портер М. Конкуренция.: Учеб. пособие.: Пер. с англ. — М.: Изд-ий дом “Вильямс”, 2001. — 495 с.
4. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. с англ. — К.: Основы, 1998. — 536 с.
6. Ратленд П. Глобализация и посткоммунизм // Мировая экономика и международные отношения. — 2002. - №4. - С. 15-18.]
7. Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є. та ін. Транснаціональні корпорації. - К.: Таксон, 2001. - 304 с., с. 95
8. Coase, Ronald H. “The Problem of Social Cost”, Journal of Law and Economics 3 (1960), 1–44
9. Coase, R. Y. “The Nature of the Firm”. Economica. 4 (1937): 1, 386–405 [рус. перев.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993]
10. Michael E. Porter, Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance (New York: The Free Press, 1985)